参观桐君阁药店后有感

他们好的地方：

1. 货品陈列美观，丰满、洁净。
2. 价签统一整齐，为统一机打价签，价签上对ABC推有标识。
3. 人员较稳定。有利于销售和管理。
4. 团促品种和集团公司品种都按照岗位分配到个人。岗位不一样，任务不一样。
5. 促销活动和重点品种都有POP宣传。POP书写很漂亮，新颖。
6. 活动品种有堆头宣传和相应的POP宣传。

我们有待改进的地方和措施：

1. 货品陈列和卫生：因我店地处交通干道旁边，灰尘较大，要求每天早班营业员和促销人员对各区域卫生进行一次清洁，对各货位的货品进行补充，保持货品丰满、整洁。每周一次大扫除，主要为自己负责的卫生区域。
2. 价签的统一：建议公司使用统一的机打价签。在系统内设置程序。同时，在价签上对ABC推有标识体现。目前店上因为价签不能及时到位，目前还不能统一。
3. 人员：包括促销人员和营业员，目前我店人员缺乏，促销人员不稳定，要保证销售，每个班至少要有3-4名熟手。
4. 任务品种：已按人头分配，至少每周查看销售进度，及时提醒大家任务品种的销售进度，以确保完成。
5. 促销活动和门店POP书写：积极配合公司的统一活动，对门店有赠品的品种，加以标识，对重点品种书写小贴士。希望公司能增加POP书写方面的培训。
6. 合理利用门店空余的空间，对应季商品进行展示陈列，增加销售。

温江店：杨治秀

2012年3月30日